

	1	2	3	4	5
プレゼンルーム					
案件NO	11-113-S0001	11-113-S0002	11-113-S0003	11-113-S0004	11-113-S0005
案件名	自動車販売業の販売力強化	出店計画のためのアンケート調査	マーケティング診断	和装小物事業のビジネスモデルを検証し新たな展開を図る	専門料理店の新規固定客層の開拓を目指す
企業名	N自動車販売株式会社	(株)AR	株式会社AS	DI株式会社	株式会社OT
業種(大分類)	60.その他の小売業	58.飲食料品小売業	57.繊維・衣服・身の回り品小売業	51.繊維・衣服等卸売業	76.飲食店
業種(少分類)	自動車小売業	菓子・パン小売業	男子服小売業	身の回り品卸売業	専門料理店
企業規模	資本金 2,000万円、年商(売上) 3億円、従業員10名	資本金300万円、従業員11人、売上高年商1億1千万円	資本金 1千100万円 年商 1億2千万円 従業員 5名	資本金1億5千万円 社員68名 年商 約18億円	資本金300万円、従業員 7名 年商6千5百万円
所在地	東久留米市	東京都江戸川区	東京都中央区	東京都中央区	東京都品川区
診断テーマ	1)販売促進 2)セリングポイントの棚卸と顕在化	洋菓子の嗜好調査	百貨店販売中心から自社店舗への販売転換	和装小物卸売事業を再構築する	店舗認知度の向上戦略および新規顧客層の開拓
診断企業の特徴	1)自動車販売と車検・整備を含む4つのサービスが充実。 2)明るく広いショールーム、しっかりしたアフターケア。	地域1番店であるが、激戦地への進出計画がある。	紳士服製造小売業、および婦人服製造小売業	法人化して72年目の老舗。長年売上の減少に苦しみ、赤字と戦って一定の成果を得ているが、黒字を定着させきれていない。	本場四川料理専門の中華料理店。調理人は全員中国四川省出身の専門家。
企業側の診断メリット	1)数人の中小企業診断士による外部からの意見が聞ける。 2)いろいろな分野で働く複数のコンサルタントの意見が聞ける。	リスクを伴う計画を実行するかの判断材料にしたい。	自社店舗販売に伴い関連商品、および婦人服の品揃え強化	和装小物卸売事業の黒字化に向けた戦いに、外部の知恵、提案、励ましを得ることができる。	数年前の店舗移転後から商圏変化による従来固定客減少と売上伸び悩み傾向を新たな営業戦略により解決を目指す。
参加者のメリット	1)経営者との接触機会を通じ、経営者視点での診断経験ができる。 2)自動車販売業界の現状と将来性を自分の目で確認できる。 3)顧客アンケート実施により生のデータに接することができる。	洋菓子業界成功要因の把握と、アンケート調査の経験ができる。	・直営紳士服販売に加えて、新たに婦人服製造販売への進出指導 ・靴・かばん等の関連商品販売ノウハウの取得 ・都心営業マンのファッション診断の実態調査	老舗を維持しつつ新機軸を打ち出して反転攻勢を窺う経営者の自信と苦悩、孤独と創意工夫に触れることができる。	専門料理店の人気メニュー開発と固定ファン客層確保のための飲食店経営のノウハウをオーナー地一緒に考える機会を持つ。
指導員	小高 正芳	瀬尾 千鶴子	今宿 博史	倉辺 喜一郎	佐藤 吉弘
副指導員	-	-	兼子 俊江	宮本 博友	倉長 恵子
診断日程	2011/5/7(土)、5/8(日)、5/14(土)、5/21(土)、5/22(日)、5/28(土)	4月5月の土日を中心に活動	4月末～5月連休を含む土日中心に参加者の意向尊重	5～6月開始、9月終了を予定。初日と最終日は土曜日を当て、他は土日祝祭日を当てる。参加者の日程調整により決定する	4月23日～5月8日の週末土日を中心に日程調整予定
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人数 3人)	6人(最低催行人数 3人)	6人(最低催行人数 4人)	6名(最低催行人数 5人)	6名(最低催行人数 5人)
募集期間	2011年4月22日(金) 定員なり次第締め切り	2011年4月20日(水) 定員なり次第締め切り	2011年4月20日(水) 定員なり次第締め切り	2011年5月15日(日) 定員なり次第締め切り	2011年4月21日(木) 定員なり次第締め切り
問い合わせ先	小高 正芳	瀬尾 千鶴子	今宿 博史	倉辺 喜一郎	佐藤 吉弘
アドレス	<a href="mailto:m.odaka@icom.home.ne.jp">m.odaka@icom.home.ne.jp</a>	<a href="mailto:seo@attglobal.net">seo@attglobal.net</a>	<a href="mailto:shirobei-h@almond.ocn.ne.jp">shirobei-h@almond.ocn.ne.jp</a>	<a href="mailto:kurabe@mtc.biglobe.ne.jp">kurabe@mtc.biglobe.ne.jp</a>	<a href="mailto:vsato@nona.dti.ne.jp">vsato@nona.dti.ne.jp</a>
TEL					

	6	7	8	9
プレゼンルーム				
案件NO	11-113-S0006	11-113-S0007	11-113-S0008	11-113-S0009
案件名	B級グルメ店の多店舗展開支援	大型商店街調査・分析	広域商店街診断・A	広域商店街診断・B
企業名	株式会社 JJ	HO商店街振興組合	F商店街振興組合(北側地区)	F商店街振興組合(南側地区)
業種(大分類)	76.飲食店	87.協同組合(他に分類されないもの)	87.協同組合(他に分類されないもの)	87.協同組合(他に分類されないもの)
業種(少分類)	その他の飲食店	事業協同組合(他に分類されないもの)	事業協同組合(他に分類されないもの)	事業協同組合(他に分類されないもの)
企業規模	資本金1000万円、年商1億円、従業員9名、パート8名	加盟店数約230店、事務局長1名、事務員2名	年間事業費396万円、出資金319万円、事務局長1名、事務員1名	年間事業費396万円、出資金319万円、事務局長1名、事務員1名
所在地	東京都新宿区	東京都板橋区	東京都江東区	東京都江東区
診断テーマ	1)多店舗化へ向けた課題の解決 2)人材育成システムの構築	大型商店街の調査・分析	商店街の通行量調査、来該者調査、経営者アンケート調査から分析・改善提案を行う。観光資源としての地域ブランド活用提案。1商店街をA、Bの2班で分割して実施。	商店街の通行量調査、来該者調査、経営者アンケート調査から分析・改善提案を行う。観光資源としての地域ブランド活用提案。1商店街をA、Bの2班で分割して実施。
診断企業の特徴	1)創業6年目、カレー店および牛焼き店を3店舗運営 2)60店舗を目指し、成長戦略を描くフェーズにある	全国的にも様々な先進的事業を行う大型アーケード商店街。積極的な事業展開で、活気のある商店街として有名である。	近隣に歴史ある寺社が多く立地し、地区を代表する大型商店街。	近隣に歴史ある寺社が多く立地し、地区を代表する大型商店街。
企業側の診断メリット	代表者、従業員とも外部の客観的意見に触れる数少ない機会であり、刺激となる。	定期的な調査・分析方法の転換による新たな商店街の姿を見れることになる。	商店街活性化のための提言・情報の取得。	商店街活性化のための提言・情報の取得。
参加者のメリット	創業6年目の勉強熱心な若手経営者の考えに触れ、自由な発想で提案できる機会を得られる。短期集中・土日中心のため、参加者の負担は少ない。	中小企業診断士として知っておきたい商店街調査・分析を体験できる。また、全国的にも様々な先進的事業を行う商店街の実態に触れることができる。	商店街診断の調査・分析手法および活性化手法の取得。地域ブランドを観光資源として考える商店街診断事例の技法取得。	商店街診断の調査・分析手法および活性化手法の取得。地域ブランドを観光資源として考える商店街診断事例の技法取得。
指導員	二上 恵治	杉山 健二	鈴木 隆男	柴原 廣次
副指導員	—	新木 啓弘		
診断日程	5月の土日中心で調整予定	2011/7/24(日)、7/30(土)、7/31(日)、8/6(土)、8/7(日)、8/20(土)*最終日は報告会のため予定	2011/5/7(土)、5/8(日)、5/15(日)、5/22(日)、5/29(日)、6/11(土)	2011/5/7(土)、5/8(日)、5/15(日)、5/22(日)、5/29(日)、6/11(土)
診断日数	6日	6日	6日間	6日間
募集人員	6名(最低催行人数 4人)	10名 *最低催行人数	6人(最低催行人数 5人)	6人(最低催行人数 5人)
募集期間	2011年4月30日(土) 定員なり次第締め切り	2011年7月15日(金) 定員なり次第締め切り	2011年4月30日(土) 定員なり次第締め切り	2011年4月30日(土) 定員なり次第締め切り
問い合わせ先	二上 恵治	杉山 健二	鈴木 隆男	柴原 廣次
アドレス	<a href="mailto:via00555@niiftv.com">via00555@niiftv.com</a>	<a href="mailto:sugiken@surfnet.co.jp">sugiken@surfnet.co.jp</a>	<a href="mailto:ta.suzuki@h7.dion.ne.jp">ta.suzuki@h7.dion.ne.jp</a>	<a href="mailto:shiba7@mbm.nifty.com">shiba7@mbm.nifty.com</a>
TEL				